

Business Developer Junior – Solution SaaS Junior en Alternance TP & Numérique (F/H)

HASTECC développe et commercialise une solution SAAS innovante dans le domaine des Travaux Publics.

L'outil digital MATOS CONNECT adresse spécialement les sociétés de location de camions et engins de chantier avec conducteur afin d'optimiser l'exploitation et le planning de matériel TP ainsi que la gestion commerciale et administrative.

LA RAISON D'ÊTRE DU POSTE

Contribuer à l'expansion de l'entreprise en participant à la croissance de notre solution logicielle SaaS innovante. Vous serez au cœur de notre stratégie commerciale, jouant un rôle clé dans le développement de notre portefeuille clients en générant des leads qualifiés et en planifiant des rendez-vous de démonstration pour notre solution SaaS MATOS CONNECT.

DISPONIBILITÉ

Nous recherchons un(e) alternant(e) disponible à partir de **septembre 2024** (flexible).

MISSIONS

En lien avec la direction, tu auras la charge de :

La prospection et Génération de Leads :

- Identifier et qualifier de nouveaux prospects via des outils de recherche et des plateformes en ligne.
- Utiliser diverses techniques de prospection (phoning, emailing, réseaux sociaux, etc.) pour générer des leads qualifiés.
- Participer à la création et à l'optimisation des campagnes d'acquisition de leads.

Gestion des Données :

- Mettre à jour les bases de données clients/prospects (CRM Sellsy) avec les informations recueillies lors des appels.
- Assurer un suivi rigoureux des prospects dans le pipeline commercial.

Collaboration Interne :

- Travailler en étroite collaboration avec l'équipe marketing pour affiner les listes de prospection et les scripts d'appels.
- Coordonner avec l'équipe commerciale pour assurer une transition fluide des prospects qualifiés.

Suivi et Analyse des Performances :

- Préparer des rapports réguliers sur les performances des campagnes et des actions menées.
- Proposer des améliorations basées sur les analyses pour maximiser le ROI des campagnes.

Quand tu auras acquis de l'aisance, **les missions seront évolutives** et tu auras alors la charge de :

- **Présenter et démontrer** notre solution SAAS aux prospects.
- **Assister** aux rendez-vous clients et assurer le suivi des négociations.
- **Participer à l'élaboration de stratégies** de vente et de marketing.
- Contribuer à **l'amélioration continue** de nos processus de vente.
- Participer à des **événements et salons professionnels** pour promouvoir nos solutions.

PROFIL

Étudiant(e) **en école de commerce, université ou formation équivalente**. Première expérience en vente, prospection ou relation client appréciée.

Compétences Requises

- Excellent relationnel et **capacité à convaincre**.
- Autonomie, dynamisme et esprit d'initiative.
- Intérêt marqué pour le secteur des **nouvelles technologies et des solutions SAAS**.
- Communication : Excellentes compétences en communication orale et écrite.
- Organisation : Capacité à gérer efficacement son temps et à organiser ses activités.
- Bonne maîtrise des outils informatiques et des techniques de vente.

Les + du poste :

- Titres déjeuners (carte SWILE)
- Une ambiance pro, directe, respectueuse et décontractée
- Autonomie
- Missions variées
- Entreprise à taille humaine

Localisation :

13 Rue Descartes, 44119 Treillières

Nous attendons avec impatience ta candidature à rh@matosbtp.com.